

Psychologie

Am liebsten würde ich damit aufhören ... die Frage ist nur: Wann? Und vor allem: Wie?

Teil 1 der ZEIT Wissen-Serie: Wie man sich neu programmiert und
hartnäckige Verhaltensmuster loswird

Von **Tobias Hürter**

12. Februar 2018, 14:30 Uhr / ZEIT Wissen Nr. 1/2018, 12. Dezember 2017 / 192 Kommentare



*Fast-Food-Ketten wissen genau, was sie tun: Das Essen schmeckt
überall gleich. Das spricht das Gewohnheitstier in uns an.*

© freestocks/Pexels [<https://www.pexels.com/u/freestocks/>]

Psychologie schlägt Muskelkraft durch technisches Knock-out in der zwölften Runde. Das ist die Kurzfassung von "Firepower", dem legendären WM-Fight zwischen Manny Pacquiao und Miguel Cotto in Las Vegas am 14. November 2009. Cotto ging als amtierender Weltmeister im Weltergewicht in den Kampf – und mit sichtlich überlegener Physis. In der ersten Runde sah es nach einem Sieg für ihn aus. Immer wieder kam er mit seiner linken Führhand nach vorn. Pacquiao schützte sich mit seinen Handschuhen wie eine Schildkröte unter ihrem Panzer, hing einmal sogar in den Seilen. Doch dann schlug er zurück. Rechter Haken, linker Aufwärtshaken. Cotto blutete, seine Frau verließ entsetzt die Arena, schließlich brach der Ringrichter den Kampf ab.

Wie hatte der schwächere Pacquiao es geschafft, den Kampf umzudrehen? In einem Interview verriet sein Coach Freddy Roach, einer der erfolgreichsten Boxtrainer aller Zeiten, seine Strategie: "Ich schaue nicht nach Schwächen, ich schaue nach Gewohnheiten." Wer nur versuche, die Schwächen seines Gegners auszunutzen, könne in die Falle laufen, erklärte Roach, denn an seinen

Schwächen könne der andere Boxer arbeiten. Aber seine Gewohnheiten, vor allem seine vermeintlich "guten" Gewohnheiten, wird er nicht so schnell los. Wer die Gewohnheiten seines Gegners kennt, kennt ihn womöglich besser als er sich selbst.

Roachs Einsicht gilt weit über den Boxring hinaus. Gewohnheiten machen Menschen kalkulierbar und manipulierbar [<http://www.zeit.de/zeit-wissen/2013/02/Psychologie-Gewohnheiten>]. Es sind nicht unbedingt Boxgegner, die sie ausnutzen, aber dafür ganze Industrien: Fast-Food-Ketten, Filmproduzenten, Internetkonzerne. Sie studieren unsere Gewohnheiten, weil sie wissen: Da können sie uns packen. Menschen treffen allein rund 200 Essensentscheidungen pro Tag – Ernährungswissenschaftler der Cornell University haben das tatsächlich nachgezählt – und die meisten davon aus Gewohnheit. Kein Wunder, dass alle Filialen von McDonald's gleich aussehen und das Essen in allen gleich schmeckt.

Gewohnheiten: Das ist ein harmlos klingendes Wort, hinter dem viel mehr steckt als die wohlbekannten kleinen Spleens. Der Wert von Ritualen beruht darauf, dass Gewohntes uns Sicherheit und Vertrautheit gibt. Die Suchtwirkung von Fernsehserien liegt auch darin, dass man sich in ihnen von Folge zu Folge mehr zu Hause fühlt. Das Training von Leistungssportlern besteht zum großen Teil in der Gewöhnung an Bewegungsabläufe und mentale Ausnahmesituationen. Überhaupt ist Lernen oft das Prägen von Gewohnheiten. Das ganze Leben gründet auf einem Fundament von Gewohnheiten. Mehrere Studien, bei denen Menschen über längere Zeit in ihrem Alltagsleben beobachtet wurden, haben ergeben, dass wir zwischen einem Drittel und der Hälfte unseres Wachlebens "auf Autopilot" verbringen: Geschirr spülen, Autofahren, Zähne putzen. Wenn es gut läuft, gibt es nichts Zuverlässigeres als eine Gewohnheit. Wenn es aber schlecht läuft, kann eine Gewohnheit das Leben schwer beeinträchtigen. Das allabendliche Betthupferl zerstört die Zähne. Der Hang zu schlechten Witzen ruiniert ein Date. Schwere Leiden wie Sucht, Depression und Zwangsstörungen rühren aus übermächtigen Gewohnheiten.

Es gibt keinen besseren Freund als eine gute Gewohnheit und keinen zäheren Feind als eine schlechte.

Den meisten unserer Gewohnheiten sind wir uns gar nicht bewusst. Sie sind automatische Handlungsmuster, die unterhalb des Radars des bewussten Denkens laufen – gerade das macht sie so praktisch. Sie nehmen uns eine Unmenge an Denkarbeit ab und lotsen uns sicher durch den Alltag. Ohne sie würden wir durchs Leben torkeln wie ein Boxer, der vor jedem Schlag erst mal nachdenken muss. Vor oder nach dem Frühstück duschen? Wie komme ich zur Arbeit? Nicht nötig, sich den Kopf darüber zu zerbrechen, unsere Gewohnheiten

erledigen das für uns. Wissen Sie noch, ob Sie sich heute zuerst den linken oder den rechten Schuh angezogen haben? Vermutlich in der gewohnten, aber nicht bewussten Reihenfolge.

Manchmal werden wir uns einer Gewohnheit dann doch bewusst: wenn sie stört. Oder, wie Psychologen sagen, wenn die "dysfunktional" wird, wenn also der Schaden den ursprünglichen Nutzen zunichtemacht. Ein Raucher kommt an der gerümpften Nase seiner Partnerin nicht mehr vorbei, eine Schokoladenfreundin kann die Ziffern auf ihrer Waage nicht länger ignorieren. Na gut, könnte man glauben, dann lässt man es eben. Aber so einfach ist es nicht. Der Segen der Gewohnheiten, ihre Beständigkeit, ist auch ihr Fluch.

[https://premium.zeit.de/zeit-wissen-ausgabenseite?wt_zmc=fix.int.zonpme.zeitde.artikelbox.zwissenausgseite.bildtext.cover.cover&utm_medium=fix&utm_source=zeitde_zonpme_int&utm_campaign=artikelbox&utm_content=zwissenausgseite_bildtext_cover_cover]

Dieser Text stammt aus dem ZEIT WISSEN Magazin 1/18. Das aktuelle Heft können Sie am Kiosk oder hier erwerben. [https://premium.zeit.de/zeit-wissen-ausgabenseite?wt_zmc=fix.int.zonpme.zeitde.artikelbox.zwissenausgseite.bildtext.cover.cover&utm_medium=fix&utm_source=zeitde_zonpme_int&utm_campaign=artikelbox&utm_content=zwissenausgseite_bildtext_cover_cover]

Jeder Raucher weiß, was seine Gewohnheit im Körper anrichtet. Umfragen zufolge wollen mehr als die Hälfte aufhören, und viele von ihnen müssen erleben, dass Entschlossenheit allein dazu nicht reicht. Die Gewohnheit ist stärker. Viele Menschen naschen oder rauchen gegen ihren eigenen Willen weiter. "Die Forschung zeigt immer wieder, dass die einfache Intention, die Gewohnheit nicht fortzuführen, nur wenig bringt", sagt Peter Gollwitzer, Psychologe an der New York University und spezialisiert auf Handlungskontrolle. Natürlich wollen wir vernünftig sein. Natürlich halten wir uns für die Herren über unser Handeln. "Aber das Gehirn pfeift drauf", sagt Josef Egger, Psychologe und Verhaltensmediziner an der Universität Graz. Es folgt unbeirrt weiter seinen Gewohnheiten.

»Wir halten uns für die Herrscher über unser Handeln. Aber das Gehirn pfeift darauf.«

Dass Gewohnheiten so schwer zu ändern sind, hat viel damit zu tun, dass sie in ganz anderen Gehirnarealen zu Hause sind als das Bewusstsein, das rationale Denken und der Wille. Sie sitzen tief im Gehirn, in den evolutionsgeschichtlich uralten Arealen, die wir noch mit den Reptilien gemeinsam haben: in den sogenannten Basalganglien im limbischen System, das vermutlich schon das Verhalten der Dinosaurier lenkte.

Die Dinosaurier in unserem Gehirn

Am Anfang jeder Gewohnheit steht eine Art Spiel. Man probiert etwas aus, es klappt, man freut sich darüber und wiederholt es in ähnlichen Situationen. So verbringen Kinder einen großen Teil ihrer ersten Jahre: Sie bauen sich einen Fundus an Gewohnheiten auf. Mit jeder erfolgreichen Wiederholung gräbt sich das Muster tiefer in die Basalganglien – und die höheren Zentren des Gehirns vergessen es allmählich. Die Gewohnheit ist in die Tiefe des Gehirns abgetaucht, und zwar für immer. "Das limbische System vergisst nicht", sagt Josef Egger. Über die Jahre sammelt sich dort "ein Museum unserer eigenen Geschichte", sagt er, mit unseren Gewohnheiten als Exponaten. Für Menschen, die von einer schlechten Gewohnheit geplagt sind, ist das zunächst eine schlechte Nachricht: Sie werden mit dem ungeliebten Verhaltensprogramm in ihrem Kopf weiterleben müssen.

Die gute Nachricht ist, dass in der Evolutionsgeschichte [<http://www.zeit.de/thema/evolution>] seit den Dinosauriern noch einige Gehirnregionen hinzugekommen sind, zuletzt der Neokortex, der stammesgeschichtlich jüngste Teil der Großhirnrinde, der den Menschen zu einem vernunftbegabten und einsichtsvollen Wesen macht und es uns ermöglicht, unsere schlechten Gewohnheiten zu erkennen. Obwohl Neokortex und limbisches System eher lose miteinander verdrahtet sind, haben sich die ungleichen Gehirnteile in ihren gemeinsamen Jahrmillionen zu einem guten Team zusammengefunden.

Der menschliche Neokortex ist besonders clever darin, seinen älteren Mitbewohnern im Oberstübchen neue Gewohnheiten einzureden – und das hängt wohl mit einem Gen namens FOXP2 zusammen, das entscheidend für unsere Sprachfähigkeit ist. Wissenschaftler des Max-Planck-Instituts für evolutionäre Anthropologie und des Massachusetts Institute of Technology, haben Mäusen die menschliche Variante von FOXP2 eingepflanzt – und beschleunigten damit die Gewohnheitsbildung der Nager.

Deutlich schwerer fällt es unserem Neokortex allerdings, dem limbischen System die Gewohnheiten wieder auszureden. Marotten, die sich im limbischen System festgesetzt haben, lassen sich nur mit ausgeklügelten Gegenmaßnahmen neutralisieren.

Eine wirksame, aber gar nicht kluge Maßnahme gegen eine unliebsame Gewohnheit wäre, die Basalganglien einfach lahmzulegen. Wir können auf die Dinosaurier in unserem Gehirn nicht verzichten. Was wir an den Basalganglien haben, wird deutlich, wenn sie durch eine Krankheit beeinträchtigt sind. Die Parkinson-Krankheit zum Beispiel stört die Funktion der Basalganglien – daher rührt das für Parkinson charakteristische Zittern. Studien zeigen, dass Parkinson-Patienten auch Schwierigkeiten haben, sich neue Gewohnheiten anzueignen und ihre alten zu behalten. Manchmal verlieren Patienten diese

Fähigkeiten ganz. Und ohne Gewohnheiten können sie sich nicht mehr selbst im Leben zurechtfinden. Auch die einfachsten Situationen sind zu viel für sie. Sie scheitern daran, eine Tür zu öffnen oder sich zu entscheiden, was sie essen wollen. Sie verlieren ihre Fähigkeit, unwesentliche Details aus ihrem Bewusstsein auszublenden.

Umgekehrt gibt es auch neurologische Erkrankungen, bei denen die Gewohnheiten außer Kontrolle geraten. Der französische Neurologe François Lhermitte beschrieb in den 1980er Jahren eine Krankheit, die er "Gebrauchszwang" (*utilization behaviour*) nannte. Die Betroffenen haben Schäden in den Frontallappen an der Großhirnrinde. Sie verlieren die Fähigkeit, willentlich ihre Handlungen zu steuern. Wenn man ihnen etwas zu essen hinstellt, dann essen sie, weil sie es so gewohnt sind, ob sie hungrig sind oder nicht. Wenn man ihnen eine Brille hinlegt, setzen sie diese auf. Legt man ihnen noch eine zweite hin, setzen sie diese auf die erste. Sie können nicht anders. Sie sind ihren Gewohnheiten ausgeliefert.



Push-Meldungen von ZEIT ONLINE

Möchten Sie Benachrichtigungen von ZEIT ONLINE in Ihrem Browser erhalten?

JETZT AKTIVIEREN [[HTTPS://PUSH.ZEIT.DE/REGISTER/INDEX.HTML](https://push.zeit.de/register/index.html)]

Eine Schlüsselrolle bei der Entstehung von Gewohnheiten spielen die Emotionen. Ein Kind, das Fahrrad fahren lernt, erlebt den ersten Moment, in dem es selbst das Gleichgewicht halten kann, noch mit großer Euphorie. "Sein Organismus wird von Serotonin und Dopamin geradezu überschwemmt", sagt Egger. Die Hormone tragen dazu bei, den Bewegungsablauf in die Basalganglien zu prägen. Doch wenn die Gewohnheit mal ausgebildet ist, verliert sie ihre emotionale Farbe. Ein geübter Radfahrer wird den Rausch von einst nicht mehr erleben. Mit der Gewöhnung verebbt das Gefühl. Das erleichtert die regelmäßige Ausübung unangenehmer Pflichten – gilt aber leider auch für Rauchen, Sex und Beethovens 6. *Sinfonie*.

ICH MACHE DAS JETZT GANZ ANDERS!

Routinen lassen sich umprogrammieren. Mit Werkzeugen der Verhaltenspsychologie

- Konkrete Pläne bringen mehr als abstrakte Ziele: "Jeden Dienstag nach der Arbeit eine halbe Stunde joggen" statt "Ich mache ab sofort mehr Sport".
- Positive Absichten statt negativer: "Nach dem Essen ein Stück Obst" statt "Keine Schokolade nach dem Essen", sonst lockt die Schokolade erst recht.
- Commitment! – Kein Plan führt sich von allein aus. Wer eine Gewohnheit ändern will, muss ohne Wenn und Aber von seinem Ziel überzeugt sein.
- Einfach halten – Wer sich zu viel auf einmal vornimmt, senkt die Erfolgschancen. Mehrere Gewohnheiten ändert man am besten schrittweise, und zwar eine nach der anderen.
- Auslösende Situationen vermeiden – Gewohnheiten sind situationsgetrieben, deshalb hilft gegen eine Schwäche für Fast Food schon, den Arbeitsweg von der Pommesbude weg zu verlegen. Auf diese Weise wurden sogar Drogenabhängige kuriert (siehe Text).
- Die Belohnung nicht vergessen! – Neue Gewohnheiten bleiben nur erhalten, wenn sie sich gut anfühlen. "Umlernen ist immer ein emotional vermittelter Prozess", sagt der Verhaltensmediziner Josef Egger.

Eine fertig ausgebildete Gewohnheit ist nackte Routine, ohne emotionalen oder kognitiven Ballast. "Die Gewohnheit schmeißt Sie direkt von der Situation in die Handlung", sagt Peter Gollwitzer. Ehe man sich's versieht, steht man schon wieder draußen und raucht. Ganz ohne Willensanstrengung des Rauchers, es passiert einfach mit ihm. Willen brauchte er hingegen dafür, nicht rauchen zu gehen. Anfangs war es noch eine bewusste Überlegung: "Ich bin nervös, was tun?" Die Entscheidung, rauchen zu gehen, wurde mit dem guten Gefühl der Entspannung belohnt. Also macht er es wieder und wieder, bis die auslösende Situation (nervös am Schreibtisch) in seinen basalen Gehirnteilen ohne Umweg über das Bewusstsein mit der Handlung (raus zum Rauchen) verknüpft ist.

Die "Gewohnheitsschleife"

Gewohnheiten funktionieren nach einem einfachen Prinzip, das Wissenschaftler "Gewohnheitsschleife" nennen: Auslöser-Routine-Belohnung. Der Auslöser kann eine typische Alltagssituation sein oder eine innere Stimmung, die den Mechanismus in Gang setzt. Anschließend durchläuft das Gehirn die für die Gewohnheit charakteristische Folge von Handlungsimpulsen. Bei Erfolg springt das Belohnungssystem des Gehirns an. Das Muster verfestigt sich. Wer aus dieser Schleife ausbrechen will, kann es an jedem ihrer drei Glieder versuchen.

So besteht der einfachste Weg, eine schlechte Gewohnheit abzustellen, darin, die auslösenden Situationen zu vermeiden. Das zeigte sich am Ende des Vietnamkriegs in den 1970er Jahren, als die amerikanischen Soldaten heimkehrten. Viele von ihnen waren während des Kriegs abhängig von Heroin geworden: Die von der US-Regierung eigens nach Vietnam entsandte Psychiaterin Lee Robins ermittelte eine Quote von 20 Prozent. Die Politiker waren alarmiert, Präsident Richard Nixon richtete ein "Special Action Office of Drug Abuse Prevention" ein, um das Drogenproblem der Veteranen in den Griff zu kriegen. Aber dann geschah ein Wunder: Zu Hause in den USA wurde nur ein winziger Anteil der betroffenen Soldaten rückfällig, im ersten Jahr waren es nach Robins' Zählung gerade mal fünf Prozent – viel weniger als sonst bei Heroinabhängigen, die aus einer Behandlung nach Hause zurückkehren.

Als die Soldaten nicht mehr in die Situationen kamen, in denen sie es gewohnt waren, zur Spritze zu greifen, taten sie es auch nicht mehr. Raucher kennen diesen Effekt in kleinerem Maßstab: Im Urlaub ist es leichter aufzuhören. Aber kaum ist man zurück im Büro, steht man auch schon wieder auf dem Raucherbalkon. Es gehört zu vielen hartnäckigen schlechten Gewohnheiten, dass sie mit Situationen verknüpft sind, die sich schwerlich vermeiden lassen.

Bei kleineren Marotten kann es helfen, am anderen Ende der Gewohnheitsschleife anzusetzen: bei der Belohnung. Josef Egger erzählt von einem Mann, der sich angewöhnt hatte, beim Reden das Füllwort "sozusagen" in seine Sätze einzustreuen, mitunter mehr als hundertmal pro Viertelstunde. Offenbar verschaffte er sich auf diese Weise Augenblicke der Entlastung, die er mit dem Füllwort überspielte. Seine Zuhörer waren genervt, doch er selbst war sich seines "Sozusagen-Ticks" nicht bewusst – bis er darauf hingewiesen wurde. Was tun? Sich einfach vorzunehmen, nicht mehr "sozusagen" zu sagen, wäre kontraproduktiv. "Es wäre wie zu versuchen, nicht an den rosaroten Elefanten zu denken", sagt Egger, "gerade dann denkt man an ihn." Stattdessen begannen die Zuhörer des Mannes, ihm bei jedem "sozusagen" mit einem Klopfzeichen die Entlastungspausen zu vermiesen. So lernte er, wirklich eine Sprechpause zu machen, wenn er eine brauchte.

Das traditionelle Heilmittel gegen schlechte Gewohnheiten ist Willenskraft: Wer die Gewohnheiten nicht loskriegt, soll sich halt zusammenreißen. Klappt immer noch nicht? Dann muss er es eben noch fester wollen. Doch diese Strategie hat einen Haken: Sie erfordert ständige Selbstkontrolle, und das ist äußerst anstrengend. Der amerikanische Psychologe Roy Baumeister hat das Phänomen der Ich-Erschöpfung (*ego-depletion*) ausgiebig studiert: Wer sich dauernd zusammenreißen muss, kann irgendwann nicht mehr. Schon bei Probanden, deren Blutzuckerspiegel etwas niedriger ist, oder die auf einem Bein stehen und in Siebenersritten von 2.000 herunterzählen müssen, lässt die Selbstkontrolle messbar nach. Wille gegen Gewohnheit, das ist ein ungleicher Kampf. Auch nach mehreren standhaften Wochen genügt ein schwacher Augenblick, und die schlechte Gewohnheit schlägt wieder zu. Einen Alkoholiker zu etwas mehr Willensanstrengung auffordern? "Viel Glück damit!", sagt Peter Gollwitzer.

Es kann sogar kontraproduktiv sein, sich eine Verhaltensänderung allzu fest zu wünschen. Wenn sich zum Beispiel ein Feierabendjogger für einen Marathon in sechs Monaten anmeldet und in seinen Tagträumen bereits jubelnd durch den Zielbogen läuft, dann kann allein schon durch diese Vorstellung das Belohnungssystem anspringen. Das Gehirn hakt die Sache ab, die Bereitschaft zu trainieren sinkt.

Wollen und tun sind eben zwei grundverschiedene Dinge. Psychologen bezeichnen diese Kluft als *intention-behaviour gap* – und gerade bei Gewohnheiten kann sie die Ausmaße des Grand Canyon annehmen. "Wenn man schaut, wie gut die Stärke der Absichten das Verhalten vorhersagen, dann findet man nur einen schwachen bis moderaten Zusammenhang", sagt Frank Wieber, Psychologe an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften und der Universität Konstanz. So wissen Psychologen aus mehreren Studien, dass Menschen, die sich vornehmen, die Umwelt zu schonen, sich tatsächlich nicht wesentlich umweltfreundlicher verhalten als andere. Kein Wunder, dass politische Kampagnen, die an das Umweltbewusstsein appellieren, oft wenig bewirken.

SILBERWÜRFEL GEGEN ATTENTATE +

Personenschützer wissen: Sicherer als Panzerglas sind geänderte Gewohnheiten

Jeden Morgen zur gleichen Zeit aus dem Haus, immer denselben Weg ins Büro: Für manche Menschen können diese Gewohnheiten lebensgefährlich sein. Dann nämlich, wenn andere ihnen nach dem Leben trachten. Als die Terroristen der Rote Armee Fraktion (RAF) in den siebziger Jahren ihre Anschläge gegen Repräsentanten von Staat und Wirtschaft begannen, mussten jene, die für die Sicherheit dieser Personen zuständig waren, umdenken. Bis dahin war Personenschutz vor allem Begleitschutz gewesen: Den Schutzpersonen wurden links und rechts »Gorillas« zur Seite gestellt. Doch gegen die Bedrohung der RAF half das wenig. Die RAF spähte ihre potenziellen Opfer gründlich aus, bevor sie eines auswählte und zuschlug. Geeignet hieß dabei auch: berechenbar.

Die RAF stützte die Planung ihrer Anschläge auf die Gewohnheiten ihrer Opfer. So gelang das tödliche Bombenattentat auf Alfred Herrhausen, den Vorstandssprecher der Deutschen Bank, auch deshalb, weil Herrhausen fast immer die eine von zwei möglichen Routen von zu Hause ins Büro nahm. Dank dieser Gewohnheit wussten die Attentäter, wo und wann Herrhausens Mercedes am Morgen des 30. November 1989 vorbeifahren würde. Auf der Route platzierten sie eine Sprengfalle mit Lichtschranke und sieben Kilogramm TNT. Mit Anschlägen wie diesem begann ein stiller Kampf um Gewohnheiten zwischen Terroristen und Personenschützern. "Wir haben damals Silberwürfel mit den Zahlen 1 bis 6 eingeführt, um die Fahrrouen auszuwürfeln", sagt Stefan Bisanz, vereidigter Sachverständiger für Personenschutz. Er hat selbst auf Menschen aufgepasst, die auf der Todesliste der RAF standen. Bisanz und seine Kollegen mussten damals lernen, wie schwierig es ist, ihren Schützlingen die alltäglichen Gewohnheiten abzugewöhnen.

DER ROMAN "DER WÜFLER" +

Aussichtsreicher ist es, einer schlechten Gewohnheit eine bessere entgegenzustellen. Wie das geht, darüber ist Peter Gollwitzer "durch Zufall gestolpert", wie er sagt, als er Ende der achtziger Jahre in München untersuchte, wie Menschen wirksam ihr eigenes Handeln steuern können. Er fand, dass Menschen, die sich konkrete Pläne machen, deutlich erfolgreicher sind als jene, die sich abstrakte Ziele setzen. Für den Kampf gegen eine schlechte Gewohnheit heißt das: Statt sich allgemein vorzunehmen, mit dem Rauchen aufzuhören, legt man sich eine konkrete Handlungsanweisungen zurecht, die das Muster der Gewohnheit bricht: "Wenn ich am Schreibtisch nervös werde, dann gehe ich in die Küche und hole mir ein Glas Wasser." Mit solch einem Wenn-dann-Plan schlägt man eine Gewohnheit mit ihren eigenen Waffen: Man setzt ihrem Automatismus einen anderen Automatismus entgegen – aber einen gewollten statt des gewohnten. "Es ist wie ein Pferderennen", sagt Gollwitzer, "mein Wenn-dann-Plan gegen die Gewohnheit." In vielen Fällen hat ein Wenn-dann-Plan tatsächlich die Aussicht, eine Gewohnheit zu übertrumpfen. "Man delegiert sein Handeln an die Situation statt an sein bewusstes Ich", sagt Gollwitzer, und rufe damit eine "Instant-Gewohnheit" ins Leben.

"An unseren Gewohnheiten sehen wir, wer wir sind"

Es klingt fast verdächtig einfach. Warum sollte es mit einem guten Vorsatz besser klappen, nur weil man ihn etwas umformuliert? Doch aus der Sicht des Gehirns ist der Unterschied wesentlich. Gewohnheiten laufen mühelos und blitzschnell ab. Sie kontrollieren das Handeln "*bottom-up*" direkt aus den archaischen Tiefen des Gehirns. Dagegen ist das Verfolgen eines Ziels ein komplexer, behäbiger mentaler "*Top-down*"-Vorgang. "Bewusste Prozesse sind viel zu langsam", sagt Gollwitzer. Der Neurowissenschaftler Sam Gilbert vom University College London hat mit fMRT-Scans gezeigt, dass bei Handlungen, die von einem Wenn-dann-Plan gesteuert sind, gerade jene Gehirnareale anspringen, die für situativ gesteuertes Handeln zuständig sind – genau jene, die auch das Gewohnheitshandeln kontrollieren.

Seit Gollwitzer auf die Idee mit den Wenn-dann-Plänen kam, haben er und andere Psychologen in einer ganzen Flut von Studien gezeigt, dass sich das Gewohnheitsverhalten mit ihnen tatsächlich deutlich besser beeinflussen lässt als mit guten Vorsätzen. In einer Studie beobachteten die Psychologinnen Sheina Orbell und Paschal Sheeran ältere Patienten, denen ein künstliches Hüft- oder Kniegelenk eingesetzt worden war und die nun neu lernen mussten, ihren Alltag zu bewältigen. Jene, die sich dafür Wenn-dann-Pläne machten,

weil sie auf Geheiß der Forscher genau aufschreiben mussten, wann und wo sie beispielsweise ihren nächsten Spaziergang planen, schafften es deutlich schneller. So konnten sie nach durchschnittlich drei Wochen selbstständig baden, während die anderen Patienten erst nach sieben Wochen so weit waren.

Frank Wieber hat gemeinsam mit Kollegen untersucht, wie gut es Menschen auf verschiedenen Wegen gelingt, ihren Fleischkonsum zu reduzieren. Jene, die es sich nur allgemein vornahmen, veränderten kaum ihr Verhalten, egal wie wichtig ihnen das Ziel war. Jene hingegen, die dafür Wenn-dann-Pläne aufstellten, konnten ihren täglichen Fleischverzehr um 50 Gramm (wenn sie das Ziel "moderat wichtig" nahmen) bis 70 Gramm (wenn sie das Ziel "sehr wichtig" nahmen) reduzieren.

Allerdings sind Menschen keine Roboter, die man mit einem Wenn-dann-Plan programmieren kann. Sie müssen überzeugt sein von dem, was sie tun. Wenn zum Beispiel ein Mensch gar nicht wirklich bereit ist, auf Fleisch [<http://www.zeit.de/thema/fleisch>] zu verzichten, wird er nicht am Buffet in Trance verfallen und gemäß seinem Wenn-dann-Plan Salat auf seinen Teller laden. Wenn er aber entschlossen zum Vegetarismus [<http://www.zeit.de/thema/vegetarische-ernaehrung>] ist, wird ihm der Wenn-dann-Plan auch in einem willensschwachen Moment am Buffet sagen, was zu tun ist. Eine Methode für Zauderer, herauszufinden, was sie eigentlich wollen, ist das mentale Kontrastieren: Zunächst ruft man sich seinen Wunsch vor Augen ("Nie mehr totes Tier auf dem Teller!"), dann kontrastiert man diese Vorstellung mit jenen Szenarien, die einen von der Erfüllung des Wunsches abhalten (Oma lädt zum Sonntagsbraten ein). Diese Gegenüberstellung kann ergeben, dass die Hindernisse zu groß sind, man muss sein Ziel revidieren. Oder sie kann dazu führen, dass man die Hindernisse genauer durchdenkt und seine Wenn-dann-Pläne auf sie ausrichten kann. Wenn am nächsten Sonntag Omas Anruf kommt, weiß man, was man zu tun hat, selbst wenn man hungrig zu Hause sitzt und der Kühlschrank leer ist. Auch die Probanden in der Studie von Wieber und Kollegen nutzten die Methode des mentalen Kontrastierens.

Der Trick mit den Wenn-dann-Plänen eignet sich gut zur Selbsttherapie, es gibt inzwischen auch eine App dafür. Woop heißt sie, die Hamburger Psychologin Gabriele Oettingen, verheiratet mit Peter Gollwitzer, hat sie entwickelt. Woop steht für "Wish" (den Wunsch formulieren), "Outcome" (sich das Ergebnis vorstellen), "Obstacle" (die Hindernisse identifizieren), "Plan" (den Wenn-dann-Plan aufstellen). Mit diesen vier Schritten soll Woop gegen alle möglichen Macken helfen: zu viele Süßigkeiten, Trödeln bei den Hausaufgaben, chronisches Streiten mit dem Partner.

Ihre Grenzen hat die Wirkung der Wenn-dann-Pläne bei besonders hartnäckigen Gewohnheiten: Bei stark nikotinabhängigen Teenagern oder bei Patienten mit Zwangsstörungen helfen sie nicht. Die Gewohnheit ist stärker.

Das sind Fälle für eine Verhaltenstherapie, in der ein Patient Schritt für Schritt umgewöhnt wird. Zunächst entwickelt er gemeinsam mit dem Therapeuten eine Vorstellung davon, wie sein künftiges Verhalten aussehen soll. Dann übt er es in der Therapie unter kontrollierten Bedingungen, wie ein Pilot im Flugsimulator, und spielt möglichst viele Situationen durch, in denen sich seine dysfunktionale Gewohnheit regen könnte. Er trainiert zum Beispiel, seine Haare oder seine Kleidung zu berühren, ohne sich hinterher gleich die Hände zu waschen. Erst im dritten Schritt setzt er die neuen Verhaltensweisen im Alltag um. Ob es gelingt, hängt wieder von den Emotionen ab, nicht vom Verstand: "Es kommt darauf an, ob der Patient die neue Erfahrung als positiv erlebt", sagt Josef Egger. Dann sickert allmählich eine neue Gewohnheit in die Verschaltungen seines Gehirns, die der alten entgegenwirkt.

TOBIAS HÜRTER

hat sein neues Wissen über Gewohnheiten gleich beim Toilettentraining seines kleinen Sohnes angewandt, musste aber erfahren, dass die besten Wenn-dann-Pläne wenig helfen, wenn die Ziel-Intention fehlt.

Die Tücke schlechter Gewohnheiten liegt darin, dass sie ihren Schaden oft aus dem Schatten des Nichtbewussten heraus anrichten. Betroffene leiden unter ihnen, ohne zu verstehen, worunter sie eigentlich leiden. Wenn zum Beispiel Menschen dazu neigen, sich in sozialen Situationen in den Vordergrund zu spielen, zu viel zu reden und andere zu unterbrechen, dann werden sie nicht selten als hoffnungslose Fälle abgestempelt – narzisstische Persönlichkeitsstruktur, nichts zu machen. Aber

womöglich ist doch etwas zu machen: "Übertriebene Selbstinszenierung kann eine erworbene Verhaltensweise sein", sagt Egger. Dann kann sie therapiert werden wie andere schlechte Gewohnheiten. "Wir üben mit den Betroffenen, in Gruppen mal eine halbe Stunde lang nichts zu sagen, sich in die letzte Reihe zu setzen und zuzuhören", sagt Egger, "es ist eine Qual für sie, denn natürlich wüssten sie alles besser." Die chronischen Wichtigtuer lernen mühsam, Sätze wie "Du hast vorhin ... erwähnt, dazu fällt mir noch ... ein" zu sagen. "Wir trainieren mit ihnen Schritt für Schritt neue Gesprächsgewohnheiten", sagt Egger, "es ist manchmal unglaublich anstrengend."

Schlechte Gewohnheiten sind zähe Gegner – aber lohnende. Sie erlauben uns einen Blick darauf, wie wir ticken, tief unter der Oberfläche unseres Bewusstseins. Der Psychologe Josef Egger sagt: "An unseren Gewohnheiten sehen wir, wer wir sind."

AM LIEBSTEN WÜRDEN ICH DAMIT AUFHÖREN

Die Serie in ZEIT Wissen

1. Teil: **Schlechte Gewohnheiten** (in dieser Ausgabe)
2. Teil: **Eingefahrene Beziehungen**. Vom Reset bis zum Abschalten – wenn man etwas ändern sollte (erscheint am 13. Februar 2018)
3. Teil: **Frustrierender Job**. Hindernisse erkennen, Entscheidungen treffen. Kündigen? (erscheint am 17. April)